

Makler-KI in der Hosentasche. Maklernetzwerk baut eigenen Assistenten.

13.08.2026, 12:35 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *Jobriver (FINK LLC)*

HAUSHIRSCH

Wir stellen vor:

Hugo AI



Hugo AI von HausHirsch Immobilienmakler

Düsseldorf, 13. August 2026. Das Maklernetzwerk HausHirsch hat sein im Februar 2026 gestartetes eigenes CRM um einen KI-Assistenten erweitert. Unter dem Namen Hugo AI steuern die angeschlossenen Makler das System per Sprache oder Text, statt sich durch Menüs zu klicken. Nach einer geschlossenen Testphase ist der Assistent seit dem 9. August 2026 für alle rund 200 Partner des Netzwerks verfügbar. Die zugrunde liegende Sprach-KI läuft auf eigenen Servern des Unternehmens.

Ein Makler verlässt eine Besichtigung in Berlin. Bevor er den Motor startet, sagt er in sein Telefon: „Erstelle eine Kaufabsichtserklärung für die Immobilie Gustavstraße 8 in Berlin für den Käufer Müller. Schreib eine E-Mail an die Eigentümerin Schneider, dass ihre Immobilie reserviert ist. Schick beiden Parteien drei Terminvorschläge gemäß meiner Verfügbarkeit für eine gemeinsame Besprechung der nächsten Schritte.“

Der Assistent zieht die hinterlegten Daten zu Objekt, Käufer und Eigentümerin, formuliert die Dokumente, gleicht den Kalender ab und legt alles als Entwurf vor. Der Makler liest, korrigiert bei Bedarf und gibt frei. Nach Angaben des Unternehmens dauert das im Auto vor der Abfahrt weniger als eine Minute. Dieselbe Abfolge habe im Büro bislang rund eine halbe Stunde beansprucht.

Vom eigenen CRM zum eigenen Assistenten

HausHirsch hatte sich gegen eine Standardsoftware entschieden und am 1. Februar 2026 ein selbst entwickeltes CRM in Betrieb genommen. Hugo AI ist die erste größere Erweiterung dieses Systems. Nach einer geschlossenen Beta mit Führungskräften des Netzwerks, die selbst als Makler tätig sind, läuft die offene Beta seit dem 9. August für alle Partner.

„Ein KI-Assistent, der auf ein fremdes System aufgesetzt wird, kann im Wesentlichen Texte schreiben“, sagt Andrzej Fink, Co-Founder und Head of IT bei HausHirsch. „Weil wir das CRM selbst gebaut haben, hat Hugo direkten Zugriff auf die Datenstrukturen dahinter. Er legt Objekte an, ändert Termine und erzeugt Dokumente aus echten Stammdaten, statt Vorschläge zu formulieren, die jemand anschließend abtippt.“

Verträge und Schreiben verlassen das System nicht selbsttätig. Hugo erstellt ausschließlich Entwürfe, die Prüfung und

der Versand liegen beim Makler.

Der Hintergrund: Zeit, die keinen Umsatz erzeugt

Dokumentation, Terminlogistik, Systempflege und Vertragsvorbereitung binden einen erheblichen Teil der Arbeitszeit im Maklergeschäft, ohne unmittelbar zum Abschluss beizutragen.

„Unsere Partner sind nicht Makler geworden, um Formulare auszufüllen“, sagt Ferati. „Jede Stunde, die jemand mit Systempflege verbringt, ist eine Stunde, die er nicht beim Eigentümer oder beim Käufer verbringt. Genau dort entsteht Umsatz. Für unsere Partner ist Hugo ohne zusätzliche Lizenzgebühr im System enthalten.“

Vom Assistenten zum Tutor

Der Funktionsumfang von Hugo AI wächst laufend. Mittelfristig verfolgt das Unternehmen ein weiteres Ziel: Der Assistent soll Maklern nicht nur Arbeit abnehmen, sondern sie im Alltag ausbilden.

HausHirsch betreibt eine interne Online-Akademie und veranstaltet mehrere Live-Kurse pro Woche für seine Partner. Dieses Wissen soll in den Assistenten einfließen. Ein Makler könnte Hugo dann in der konkreten Situation fragen, wie ein Einwand im Verkaufsgespräch zu behandeln ist oder welches Vorgehen bei einer bestimmten Objektart vorgesehen ist, und eine Antwort erhalten, die den Werkzeugen und der Arbeitsweise des Netzwerks entspricht.

„Weiterbildung findet heute im Kurs statt, das Problem tritt aber in der Wohnung auf“, sagt Alexander Ferati. „Wenn beides zusammenkommt, lernt jemand genau dann, wenn es zählt.“

HausHirsch GmbH

Dreischeibenhaus Dreischeibenhaus
40211 Düsseldorf
Deutschland

MR ViktorViktor Fink (Co-Founder)

015904036718

viktor.fink@haushirsch.de

haushirsch.de/

Portrait

Die HausHirsch GmbH wurde 2022 von Alexander Ferati, Viktor Fink und Andrzej Fink gegründet und betreibt ein Maklernetzwerk mit 56 Standorten und über 200 Partnern in Deutschland. Das Unternehmen entwickelt seine technische Infrastruktur, darunter das eigene CRM und den KI-Assistenten Hugo AI, im eigenen Haus.

Pressekontakt

HausHirsch GmbH
Dreischeibenhaus 1
40211 Düsseldorf
Deutschland

MR ViktorFink (Co-Founder)

015904036718

viktor.fink@haushirsch.de

haushirsch.de/

News-ID: 1320458 • Views: 57 (Stand: 13.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1320458/Makler-KI-in-der-Hosentasche-Maklernetzwerk-baut-eigenen-Assistenten-.html>